

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN MENSUAL GRATUITA
N°986
LUNES 30
MARZO
2026

HIKVISION



Hikvision Perú inaugura moderna sede

Fabricante reafirma su compromiso
con el canal peruano



Soluciones empresariales Epson

Adaptadas a la necesidad de cada industria

Con su tecnología innovadora, Epson ayuda a mejorar la productividad y facilita el trabajo diario en diferentes industrias y servicios.



Impresión Corporativa



Escáneres



Punto de Venta



Impresión de Etiquetas

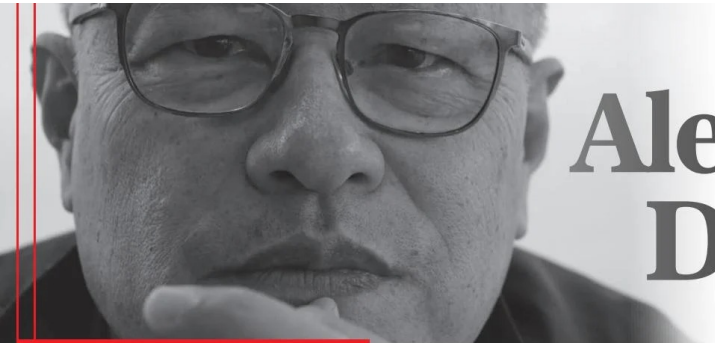


Proyectores

Escanee el código y encuentre la solución ideal a su necesidad:

www.epson.com.pe





Por Wilder Rojas Díaz
wilder.rojas@mediacomm.pe

Alerta Digital

Todos somos vendedores en la empresa

“Todos somos vendedores en la empresa” es la frase más motivadora que suelen disparar los jefes y aplaude la alta dirección; por lo tanto, todos los colaboradores se unen al coro y dicen: sí.

“Todos somos vendedores en la empresa”, y nadie explica qué es aquello de que todos son vendedores; pues algunos solo murmuran y no se atreven a preguntar: ¿cómo vende el equipo del área contable, administración, el gerente general, el equipo de recursos humanos, el de limpieza, el portero, la recepcionista?

“Todos somos vendedores en la empresa” es una frase que, en muchas organizaciones, es vacía y no tiene sustento. En realidad, la compañía parece que estuviera infiltrada por el enemigo, porque hacen cada estupidez que dejan mal parado al equipo de ventas.

Suele suceder que el área de facturación y cobranzas se ha olvidado de emitir la factura y, si la ha emitido, no la ha enviado o se han olvidado de cobrar. La recepcionista es tan bonita, pero tiene un carácter que solo el gerente general es capaz de aplacar: no pasa las llamadas, no atiende bien al cliente que está de visita o está llamando.

La organización tiene enemigos y, por lo tanto, no todos son vendedores en la empresa cuando el área técnica y de ingeniería no pone interés en el cliente que un ejecutivo de ventas acaba de conseguir. Asesoran mal y no quieren investigar para darle una respuesta a la consulta, a veces inocente, que hace un cliente pyme, distinto a un cliente corporativo que sí cuenta con personal TI.

En realidad, el personal de las empresas peruanas no está enfocado en el objetivo (visión y misión). Y eso es grave. Algunos dirán que no es así porque ven que el Perú avanza a pesar de los políticos y desastres naturales. Esta actitud es querer tapar el sol con un dedo o, simplemente, no querer ver la verdad para no entrar en un proceso de transformación disruptiva.

Nada asegura que un proceso de transformación terminará en éxito. Siempre hay dos caminos y necesitamos prepararnos para eso. Ni el

éxito es para toda la vida, así como tampoco los momentos especiales que suceden siempre porque nos están enseñando algo. Claro, si es que tú, mi amigo empresario y vendedor, estás en constante aprendizaje; pues si crees que ya lo sabes todo, entonces no sabes nada.

¿Cómo podría ser cierta la frase de que “todos somos vendedores en la empresa” cuando el gerente general se lleva todos los premios, los viajes que regalan las marcas, y se porta como un misio pidiendo que le inviten, que le regalen entradas para los partidos de la selección peruana?

No hay forma de que todos sean vendedores en la empresa cuando el jefe o el gerente general no responden con rapidez a una consulta sobre la necesidad especial de un cliente; cuando el gerente general no regresa a la oficina después de mediodía porque ha dejado encargado a su asistente para que diga a los desesperados vendedores que ese caso recién lo verá el lunes. Los únicos vendedores en la organización son los que conforman el área de ventas. Ellos tienen que cumplir cuotas y necesitan vender como sea para poder recibir su comisión, que es el único incentivo que reciben, porque el sueldo mensual solo sirve para sostenerse ocho días. Es el área de ventas la que necesita el apoyo de la organización para que ellos se sientan empoderados y respaldados por todas las áreas de la empresa.

Si la organización no se alinea con los grandes objetivos, es difícil generar resultados extraordinarios. Con una organización mediocre en la que todos se meten cabezas, empezando desde la gerencia general, los resultados serán siempre mediocres. Recuerda, querido lector, que lo que ves en el Congreso, los políticos, y la forma como conducen los peruanos, como apestan algunos distritos y la cantidad de basura que dejan los turistas nacionales en las playas y pueblos después de Semana Santa, por ejemplo, es una demostración de lo que sucede hoy en todos los niveles.

Por eso, lo que hagas sin que nadie te vea, bien o mal, tendrá siempre un gran impacto en el todo. ¡Abrazos amazónicos, queridos amigos!

Canal TI 985
(Lunes, 23 de marzo de 2026)

créditos

Director
Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación
Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico
Oscar Pévez Fajardo

Web y TI
Oscar Esteban Rojas

Gerente Comercial
Lucía Corrales Naveda

Administración
Margot Tolentino Porras

CRM y Analytics
Josué Cervantes Pamo

Canal TI se imprime en
Linx S.A.C

Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N°
2007-04808

Prohibida la reproducción total o
parcial del contenido.

Media Comm no se responsabiliza
por las opiniones de terceros.

Los precios y promociones referidos en los avisos publicitarios y/o en los textos de Canal TI, son solo válidos para empresas del canal de distribución tecnológico peruano.

Canal TI

es una publicación semanal de:

MEDIA
c o m m

Revistas.PeruRadio.net.pe

Con el soporte del mayorista, los canales acceden a la solución Infinity ERM



Arturo Guzmán, PSM Latam EM en Check Point.

Alianza entre Check Point y Licencias OnLine para blindar a las empresas peruanas

En un entorno digital donde las amenazas evolucionan constantemente, las organizaciones peruanas se enfrentan a un desafío crítico: gran parte de los riesgos ya no nacen dentro de su red corporativa. Ante este panorama, la colaboración entre Check Point y Licencias OnLine se vuelve fundamental para ofrecer soluciones que protejan la continuidad del negocio y la reputación de marca.

Arturo Guzmán, PSM Latam EM en Check Point, explica que el contexto actual exige un cambio de enfoque. “Hoy las organizaciones enfrentan un panorama donde gran parte de los riesgos de ciberseguridad ya no se originan dentro de la red corporativa, sino fuera del perímetro tradicional”, señala y advierte que activos expuestos o conversaciones en la dark web pueden ser usados para preparar ataques dirigidos.

Para responder a esto, la solución Infinity External Risk Management (ERM) permite adoptar una visión

“outside-in”, detectando riesgos antes de que sean explotados. Sin embargo, la tecnología por sí sola no es suficiente y aquí es donde el trabajo conjunto con Licencias OnLine marca la diferencia en el mercado peruano.

El valor del acompañamiento especializado

La alianza entre la marca y el distribuidor se centra en potenciar a los canales a través de un soporte integral. Guzmán destaca que el equipo de LOL acompaña a los canales durante todo el ciclo comercial, desde la identificación de oportunidades hasta el cierre del proyecto. Este acompañamiento incluye desde la generación de demanda y sesiones de descubrimiento hasta pruebas de concepto que aceleran el éxito de cada oportunidad.

Además, LOL cuenta con personal dedicado que ofrece soporte preventivo y consultivo, ayudando a los canales en el diseño de propuestas y el acompañamiento en reuniones

con clientes finales. “El objetivo es que los partners puedan posicionar la solución con confianza y una propuesta de valor clara”, afirma el ejecutivo.

Capacitación y servicios de valor

La estrategia conjunta no se limita a la venta, sino a la habilitación técnica. LOL impulsa workshops y programas de entrenamiento para que los partners desarrollen capacidades propias en la oferta de Check Point. De esta forma, la tecnología de punta de Check Point se complementa con la estrategia de servicios del mayorista, que incluye consultoría e integración tecnológica.

Según Guzmán, este modelo permite que la ciberseguridad deje de ser vista como un gasto de IT para convertirse en una función crítica. “Infinity ERM permite a las organizaciones identificar y mitigar riesgos que podrían afectar la imagen corporativa posicionando la ciberseguridad como un habilitador estratégico del negocio”, concluye.



Epson POS

Ahorra dinero, papel y tiempo

Reducir costos es
clave para ser
más rentables.

Con la tecnología
patentada de Epson POS
podrías ahorrar hasta un

49%*
en el uso de papel

Menos rollos de papel y
recibos más cortos, sin
perder calidad ni legibilidad.



Conoce más en: latin.epson.com/ahorro-de-papel

*Porcentaje de ahorro de papel de hasta un 49% en el modelo TM-320V. El porcentaje de ahorro de papel varía según el modelo y la configuración de la impresora. Los resultados comparados de ahorro de papel están basados en los datos de Epson para sus impresoras de recibos. Para obtener los datos de ahorro de papel, consulte el sitio web de Epson o contacte con el representante de Epson en su país.

EPSON®

www.canaltl.pe

Por Wilder Rojas Díaz

Entrevista a Fabián Salazar, Sales Executive en el país

Tier1 apuesta por el mercado peruano con una propuesta integral en servicios TI

Tier1 consolida su apuesta en Perú desplegando un robusto portafolio de soluciones diseñadas para la alta disponibilidad y la eficiencia operativa. En esta edición, conversamos con Fabián Salazar, Sales Executive de Tier1 Perú, un ejecutivo con amplia y reconocida trayectoria en el mercado peruano de TI. Salazar nos detalla la estrategia de la compañía para transferir su éxito regional al entorno local, apoyándose en alianzas de élite con firmas como Hitachi Vantara, HPE, H3C, Commvault y otros, junto a un equipo de ingeniería de primer nivel, con el firme objetivo de convertirse en el socio estratégico de los CIO que lideran la transformación digital en sectores críticos.

¿Qué oportunidades han identificado en las empresas peruanas que los motivaron a establecer una operación local y cómo planean adaptar su modelo de negocio a la realidad de Perú?

Tier1 es un integrador de servicios y tecnología de TI con operación central en Chile y una amplia cobertura en la región hispanoamericana, donde atiende a clientes con operaciones en diversos países. Hace más de un año iniciamos operaciones en Perú; actualmente, ya contamos con varios clientes locales y hemos customizado nuestra oferta a las condiciones particulares del mercado. Ponemos al servicio de las empresas todas nuestras capacidades regionales de consultoría, ingeniería, preventa y posventa. Como parte del crecimiento de Tier1, la presencia en Perú es una prioridad dadas las condiciones que favorecen la inversión en tecnología y el reconocimiento de un mercado que acelera la adopción de nuevas soluciones.

¿Tier1 ofrece en Perú todo el portafolio que entrega actualmente en Chile y otros mercados?

Hemos habilitado todas las capa-

cidades para nuestra operación en Perú, considerando servicios de infraestructura, ciberseguridad, IA y automatización. Esto lo hacemos en alianza con los principales proveedores de tecnología para atender sectores estratégicos como banca, seguros, manufactura, educación, minería y el sector gobierno.

¿Con qué alianzas tecnológicas cuenta para la oferta de sus servicios y portafolio?

Estamos ingresando al mercado peruano con elevados niveles de partnership regional con empresas como Hitachi Vantara, HPE, H3C, Commvault y otros socios globales. Nos enfocamos en la atención de proyectos integrales donde los clientes buscan eficiencia de costos y optimización de operaciones.

¿Cómo se beneficiará el cliente corporativo en Perú de tener a un partner con el nivel de certificación de Tier1 y qué soluciones de Hitachi Vantara serán el "punta de lanza"?

Tenemos los más altos niveles de certificación con Hitachi Vantara, con quienes mantenemos una relación

de largo plazo y excelentes resultados regionales. Nuestros clientes en Perú podrán aprovechar todas las capacidades consultivas y servicios relacionados con la marca, lo que les permitirá afrontar sus necesidades de almacenamiento crítico y alta disponibilidad.

Cuentan con el sello del Partner Technical Ambassador Club (PTAC) de Hitachi Vantara. ¿Tendrán especialistas locales bajo este programa en Perú?

Efectivamente, nuestro plan apunta a desarrollar un equipo local para atender todas las necesidades de los clientes. Actualmente, el equipo basado en Chile atiende la demanda peruana mientras terminamos de formar la estructura local. Los ingenieros de preventa y servicios garantizan el éxito de las implementaciones, no solo por su especialización, sino por su experiencia en soluciones de gran envergadura para industrias que requieren misión crítica.

Para el CIO peruano que busca eficiencia: ¿Cuál es la propuesta de Tier1 para facilitar la transición hacia una Hybrid Cloud



Fabián Salazar, Sales Executive de Tier1 Perú.

segura y adaptable?

La búsqueda de eficiencia es una constante en la región. En Perú, sumamos consideraciones locales como exigencias de calidad, métricas y entregables específicos. Estamos acompañando a nuestros clientes siendo más consultivos para lograr una adecuada convivencia entre la nube pública y las capacidades on-premise. Tenemos amplia experiencia en este tipo de proyectos con resultados tangibles de eficiencia que ya estamos aplicando en el país.

¿Hacia qué verticales apuntará Tier1 en esta primera etapa?

Cubrimos tanto el sector privado

como el gubernamental. Por nuestra experiencia regional en mercados críticos, tenemos una atención especializada en banca, retail, seguros, manufactura, educación y minería. En todos estos casos, nuestra propuesta incluye capacidades de servicios locales para cumplir con la continuidad operativa que exigen estas industrias.

En un mercado tan exigente, ¿cómo será la estructura de soporte local para asegurar servicios "siempre activos"?

Buscaremos replicar nuestra experiencia en Chile, donde contamos con un equipo de arquitectos, inge-

nieros de servicios y un centro de operaciones 24x7. Nuestro estándar de calidad rige de forma efectiva la entrega de soluciones en todos los países donde operamos, y Perú no es la excepción.

¿Qué metas se han trazado para el cierre del 2026?

Para finales de 2026, queremos que el mercado peruano nos identifique como un socio tecnológico con una capacidad muy sólida en ingeniería. Confiamos en seguir expandiendo nuestra base instalada junto a Hitachi Vantara y otros socios que han permitido nuestro crecimiento regional.



En el marco de la celebración de los 23 años de IT Service

IT Service y Lenovo impulsan la transformación corporativa con soluciones de IA

IT Service, en alianza con Lenovo, llevó a cabo un exclusivo Taller de Maridaje & Innovación en inteligencia artificial, una experiencia diseñada para integrar tecnología y gastronomía en un entorno cercano y enriquecedor junto a sus principales clientes.

Este evento marcó además la antecámara a la celebración por los 23 años de IT Service, reafirmando su compromiso con la innovación y el acompañamiento constante a sus clientes en su transformación tecnológica.

Durante la jornada, los asistentes

conocieron de primera mano las últimas tendencias en soluciones con inteligencia artificial de Lenovo, incluyendo innovaciones en videoconferencias inteligentes con traducción en tiempo real y adaptación a la tonalidad del hablante, facilitando una comunicación más natural y eficiente en entornos globales.

Asimismo, se abordó el impacto de la IA en distintas industrias y el rol de Lenovo como aliado tecnológico en escenarios de alta exigencia, como su participación en la Fórmula 1.

En este espacio, también se des-

tacaron los beneficios que obtienen los clientes al trabajar con IT Service como partner de Lenovo, accediendo a soluciones integrales, acompañamiento especializado y un soporte alineado a las necesidades del entorno corporativo actual.

El evento contó con la participación de Danny Rodríguez, gerente general; Sol Recavarren, gerente Comercial; Claudia Recavarren, gerente de Ventas; y Renzo Álvarez, gerente de Operaciones, quienes acompañaron esta iniciativa orientada a seguir generando valor a través de la tecnología.



Con un completo showroom en el corazón de San Isidro

Hikvision Perú inaugura moderna sede

reafirma su compromiso con el canal nacional

Hikvision Perú ha marcado un hito en su trayectoria local con la inauguración de sus nuevas oficinas en Lima, un espacio que trasciende lo administrativo para convertirse en un centro de innovación tecnológica. La nueva sede integra un showroom completo, diseñado para que los canales de distribución y clientes finales interactúen directamente con las soluciones de vanguardia de la marca.

Desde su llegada al país, la evolución de la compañía ha sido exponencial. Lo que inició como un equipo de seis personas, se ha transformado en una robusta estructura que hoy, en pleno 2026, supera los 75 colaboradores. Este crecimiento no es solo numérico; refleja una estrategia de capilaridad que busca llevar tecnología de punta a las 25 regiones del Perú.

Un ecosistema de valor para el partner

Para Hikvision, el canal de distribución no es solo un intermediario, sino un brazo estratégico fundamental. La firma ha enfocado sus esfuerzos en convertir a sus integrantes en líderes que acompañan al partner (canal) en cada etapa de sus proyectos, desde la preventa hasta la implementación.

"Hikvision ha crecido en todo nivel en Perú; desde nuestra presencia en los canales y grandes proyectos, hasta las compañías y hogares que confían en nuestras soluciones. Tengo el privilegio de liderar este equipo y, para este 2026, tenemos propuestas tecnológicas muy interesantes para potenciar la competitividad de las empresas peruanas", afirmó Diego Zhou, gerente general de Hikvision Perú.

La apertura de esta sede responde a la visión de la marca de mantener una presencia nacional basada en acciones concretas. Al ser líderes globales en investigación y desarrollo (I+D), la compañía busca que ese conocimiento sea transferido al ecosistema local para fortalecer el aprendizaje del canal.

"El canal es clave para nosotros; es ese brazo gigante que nos permite llegar a cada rincón del país. Estamos aquí para trabajar en equipo, siempre dispuestos a acompañarlos en sus desafíos", concluyó Zhou.

Con esta infraestructura, Hikvision reafirma su liderazgo en el mercado de seguridad y tecnología, consolidando una propuesta donde la cercanía, la capacitación y la innovación son los pilares para el éxito del negocio conjunto.

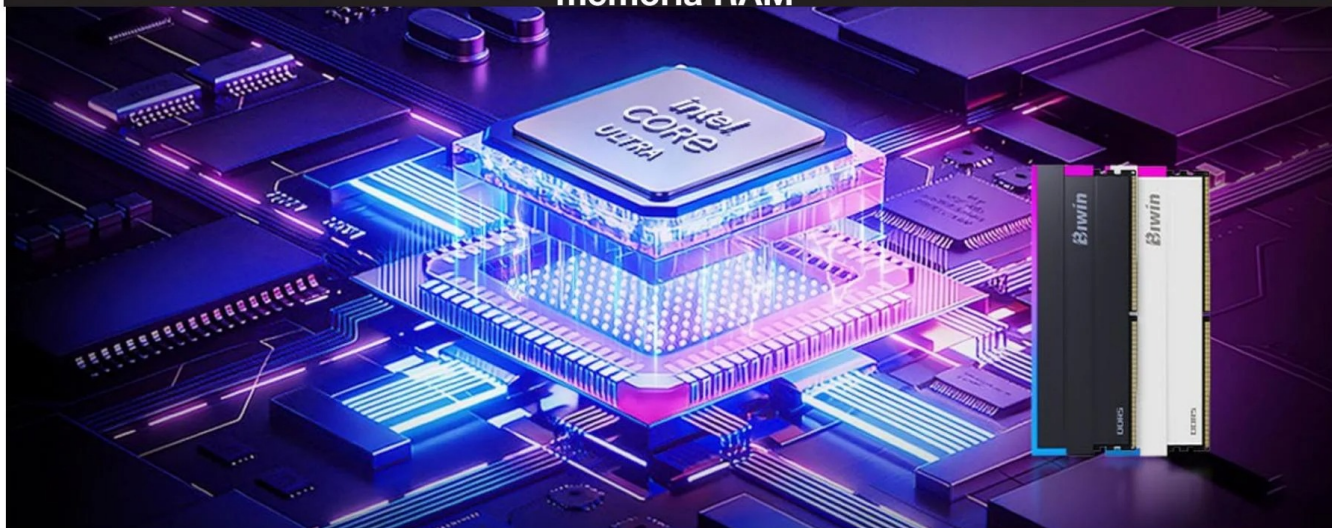


Ejecutivos de Hikvision. Manuel Fleming, director de Proyectos; Diego Zhou, gerente general; y Alex Huambachano, director de Canales.





Fabricante detalla cómo los usuarios pueden aprovechar el desempeño de la memoria RAM



Biwin anuncia la compatibilidad de su memoria Black Opal DW100 DDR5 con Intel 200S Boost

El fabricante detalló las claves que los usuarios deben conocer sobre la característica Intel 200S Boost para mejorar el desempeño de la memoria RAM y destacó las ventajas de sus módulos compatibles Biwin Black Opal DW100 DDR5.

Biwin anunció que su memoria Black Opal DW100 DDR5 es compatible con Intel 200S Boost y explicó cómo esta característica puede mejorar el desempeño en las computadoras actuales.

“Una de las principales razones para comprar un procesador Intel Core Ultra 200 serie K es el soporte de overclocking. Más allá de los ajustes de memoria, permite modificar las frecuencias por núcleo para mejorar el rendimiento, superando incluso las frecuencias boost de fábrica. Pero esa no es la única forma de mejorar el rendimiento en esos chips. También cuentan con una herramienta de overclocking automatizada llamada 200S Boost Overclocking, que puede marcar una diferencia real en el rendimiento del sistema”, detalló Cesar Moyano, director de ventas regional de Biwin.

“Esta característica no ajusta las velocidades de reloj de los núcleos ni les da acceso a más energía, sino que mejora las frecuencias de las tecnologías de interconexión de la CPU y el rendimiento de la memoria. Este es un perfil de overclocking que cualquier persona con una CPU Core Ultra 200 serie K, un motherboard Z890 y módulos de memoria XMP compatibles, como nuestros Black Opal DW100, puede activar con solo pulsar un botón”, amplió Moyano.

Intel 200S Boost lleva la memoria DDR5 mucho más allá

de las frecuencias estándar, por lo que exige más integridad de señal, suministro de energía y estabilidad térmica. Para aprovechar al máximo este perfil, es imprescindible un kit DDR5 de alta velocidad validado con XMP.

“Nuestra memoria Biwin Black Opal DW100 DDR5 está diseñada para operar a altas frecuencias. Con velocidades de hasta 8400 MT/s, permite soportar el perfil de memoria de 8000 MT/s de Intel 200S Boost con mayores márgenes de estabilidad. Los ICs Hynix seleccionados garantizan un comportamiento consistente a frecuencias elevadas, mientras que el PMIC desbloqueado permite una regulación de voltaje precisa durante cargas de memoria dinámicas”, explicó Moyano.

El control térmico es igualmente crítico a velocidades de memoria altas. En este sentido, el disipador de aluminio de tres aletas reforzado de los módulos DW100, combinado con almohadillas térmicas integradas y monitorización de temperatura, ayuda a mantener temperaturas de operación estables durante cargas prolongadas de gaming, creación de contenido y benchmarking.



Cesar Moyano, director de ventas regional de Biwin.

Con una visión centrada en la electrificación y la transformación digital, refuerza su alianza con sus canales

Eaton Perú celebra 15 años liderando la gestión inteligente de energía en el mercado local

Eaton Perú celebró quince años de trayectoria en el país. El pasado miércoles 11 de marzo, la compañía conmemoró este aniversario con un evento exclusivo que reunió a sus principales partners y clientes estratégicos. Al respecto, conversamos con Franco Bulnes, Country Manager de Eaton para Perú y Bolivia, quien analiza la evolución de la marca. Bulnes destaca cómo la integración de nuevas tecnologías y una visión centrada en el soporte técnico han consolidado a la firma como un aliado indispensable para los sectores de minería, data centers e infraestructura crítica en el mercado peruano.

¿Cuál es la sensación al cumplir 15 años de actividad en el mercado peruano?

Cumplir 15 años en el Perú es, ante todo, un motivo de orgullo y gratitud. Orgullo por el camino recorrido, por la confianza que nos han brindado nuestros clientes y socios estratégicos, y por el compromiso de nuestros colaboradores. Gratitud, porque Eaton Perú es el resultado del trabajo constante, de relaciones de largo plazo y de una visión clara de crecimiento sostenible. Estos 15 años reafirman nuestra decisión de apostar por el país como un mercado clave dentro de la región.

Eaton es líder mundial en el segmento eléctrico, ¿cuál es su posición actual en el Perú?

Eaton es un referente global en soluciones de gestión de energía con presencia en más de 170 países y una trayectoria centenaria. En el Perú, si bien nuestro enfoque no es únicamente el liderazgo por volumen, buscamos ser líderes en calidad, confiabilidad, innovación y soporte técnico. Aportamos soluciones que agregan valor real a proyectos industriales, comerciales, mineros, de infraestructura y de energía crítica. Nuestra meta es ser el socio tecnológico preferido, acompañando a los clientes en sus desafíos presentes y futuros.

¿Cómo se ha fortalecido el portafolio de Eaton con la adquisición de otras compañías?

El crecimiento de Eaton ha estado históricamente ligado a una estrategia de adquisiciones complementarias. A través de ellas, hemos integrado marcas y tecnologías líderes que enriquecen nuestro portafolio eléctrico, amplian-

do capacidades en áreas como distribución de energía, protección, digitalización y eficiencia energética. Esto nos permite ofrecer al mercado peruano soluciones más completas, integradas y alineadas con las nuevas tendencias de electrificación, sostenibilidad y transformación digital.

¿Cuál es su visión del trabajo con el canal peruano?

El canal es un pilar fundamental para nuestro crecimiento. Creemos firmemente en las relaciones de largo plazo basadas en la confianza, la transparencia y el desarrollo conjunto. Nuestra visión es seguir fortaleciendo al canal mediante capacitación técnica, soporte comercial y acompañamiento en proyectos con una propuesta de valor diferenciada. No vemos al canal únicamente como un medio de venta, sino como un socio estratégico que nos permite llegar con efectividad a los distintos sectores del mercado local.

¿Cuál es la perspectiva de Eaton Perú para este 2026?

La perspectiva para 2026 es muy positiva. Vemos grandes oportunidades en sectores como infraestructura, minería, energía, data centers, industria y edificios inteligentes. Nuestro foco estará en el crecimiento sostenible, fortaleciendo nuestra presencia en proyectos de alto valor agregado e impulsando soluciones eficientes y seguras. Asimismo, continuaremos invirtiendo en talento local y en el fortalecimiento de nuestra organización en el Perú para liderar la transición hacia un uso más inteligente de la energía.





Andrés Becerra, gerente general de Lenovo Perú

Tech World Perú 2026

Lenovo presenta su visión de dispositivos conectados, infraestructura y soluciones en un ecosistema de IA híbrida

El despliegue de la inteligencia artificial en el Perú ha dejado de ser una promesa de laboratorio para convertirse en el motor central de la estrategia corporativa. En el reciente **Tech World Perú 2026**, Lenovo reafirmó su liderazgo bajo la visión **"Smarter AI for All"**, presentando un ecosistema integral que conecta dispositivos, infraestructura y soluciones de IA híbrida diseñadas para escalar en el complejo mercado actual.

Una estrategia de IA para cada nivel

Andrés Becerra, gerente general de Lenovo Perú, destacó que la compañía no cree en una solución de IA única. Por el contrario, la propuesta se centra en la **IA Híbrida**, con aplicaciones que van desde el usuario final hasta las grandes industrias.

"Nuestra visión 'Smarter AI for All' cobra vida hoy en Tech World Perú,

donde demostramos cómo llevamos el poder de la IA a todos de forma tangible. Para las personas, con asistentes inteligentes como Qira que unifican su vida digital; para las empresas, con el marco estratégico Lenovo Hybrid AI Advantage, diseñado para ayudarlas a superar las barreras y obtener un retorno de inversión efectivo en IA; y para las grandes industrias, con la infraestructura y servicios capaces de potenciar operaciones a escala global, como hacemos con la Fifa y la Fórmula 1. No creemos en una IA única, sino en una IA Híbrida con soluciones adaptadas a cada necesidad. Toda esa capacidad es la que hoy ponemos al servicio del Perú para que la IA se convierta en una ventaja competitiva real para todos", afirmó Becerra.

En el ámbito del consumo y productividad personal, la gran novedad fue **Qira**, un "superagente" de inteligencia artificial que opera a nivel de sis-

tema en dispositivos Lenovo y Motorola. A diferencia de las aplicaciones tradicionales, Qira actúa como un **Sistema Personal de Inteligencia Ambiental**, anticipándose a las necesidades del usuario y coordinando flujos de trabajo de manera proactiva entre smartphones, PCs y wearables.

Colaboración extrema: NVIDIA y el centro de datos

La infraestructura es el músculo de la IA, y Lenovo ha fortalecido su alianza con **NVIDIA** para democratizar este poder. Entre los anuncios destacados figuran:

- **ThinkStation PGX:** Una estación de trabajo que permite a los desarrolladores locales ejecutar modelos de hasta 200 mil millones de parámetros sin depender de la nube.
- **Lenovo AI Cloud Gigafactory:** Una infraestructura preintegra-



da que utiliza el superordenador NVIDIA Vera Rubin NVL72, optimizando el despliegue de cargas masivas de trabajo.

Además, la tecnología de refrigeración líquida **Lenovo Neptune** se posicionó como una pieza clave para la sostenibilidad, siendo utilizada actualmente por la **Fórmula 1** para mejorar la eficiencia energética en sus transmisiones globales.

El pulso del mercado: CIO Playbook 2026

Durante el evento, se presentó los resultados de CIO Playbook 2026, estudio elaborado junto a IDC. Las cifras para el país son contundentes: **el 98% de las empresas peruanas planea aumentar su presupuesto en IA** el próximo año.

El informe revela un nivel de confianza, con un 88% de los ejecutivos anticipando un retorno de inversión (ROI) positivo. Actualmente, el 60% de las organizaciones locales ya se encuentra en fases de prueba o implementación sistemática, priorizando la velocidad en la toma de decisiones y la eficiencia operativa.







Luis Cortez es Product Manager en Kolff Perú

Felicito a Luis Cortez, que se ha incorporado a Kolff Perú como Product Manager de UPS de la marca ABB. Tiene más de 20 años de experiencia en el rubro de protección eléctrica. “Ahora el reto es impulsar la marca ABB en los canales de TI, eléctrico, desarrollando proyectos de integración, para soluciones críticas como salud, minería, comercio, TI, etc., donde las operaciones no pueden parar”, me dijo la semana pasada. Kolff cuenta con stock de toda la gama de UPS de tecnología True On Line Doble Conversión, desde los tradicionales UPS de 1kva a 10kva en presentación Rack/Torre monofásicos y trifásicos desde 10kva, y lo más destacaos UPS modulares de tecnología DPA.



Jorge Luis Delgado es el nuevo director Comercial de Sonda Perú

Sonda anuncia el nombramiento de Jorge Luis Delgado como su nuevo director Comercial y Servicios en Sonda Perú. Jorge Luis cuenta con más de tres décadas de experiencia en la industria TI, donde ha liderado iniciativas comerciales y desarrollo de negocios para organizaciones de distintos sectores. Antes de incorporarse a Sonda, formó parte de Hewlett Packar Enterprise (HPE) por más de 19 años, donde su último cargo fue de Sales Manager. Anteriormente, estuvo 14 años en GMD como gerente comercial del sector industrial y gerente de networking. Es egresado de la carrera ingeniería electrónica por la Universidad Ricardo Palma y cuenta con un MBA por la Universidad del Pacífico.



Augusto Freitas es el gerente de Ecosistemas para Perú, Ecuador y Bolivia de IBM

Desde enero de 2026, Augusto Freitas es el gerente de Ecosistemas para Perú, Ecuador y Bolivia de IBM, quien en el evento “Ingram Micro + IBM Kick Off 2026”, se encargó de la presentación de la visión de la compañía ante los canales peruanos. Augusto tiene cerca de 15 años en IBM y casi toda su carrera ha venido trabajando con el ecosistema. ¡Éxitos y mucho, disfrute querido Augusto!



Encuentro con Fernando Salvador y Ricardo Valdivia, de Fecorp

En la celebración de los 15 años de Eaton en Perú, realizada en el Country Club Lima Hotel, conversé unos minutos con Fernando Salvador y Ricardo Valdivia, CEO & Founder y Account Manager de Fecorp Technology, respectivamente. Los encontré optimistas y muy seguros de aprovechar los desafíos de este especial año: la transformación digital en las organizaciones peruanas no se detiene. ¡Arácnidos abrazos, queridos amigos!

GRUPO VENTURA

Un mundo de soluciones TI

Mayorista de Valor Agregado.

Integramos tecnología en soluciones de impresión y digitalización para convertirnos en tu socio estratégico.

IMPRESIÓN

Soluciones de impresión empresarial con equipos de alto rendimiento y software especializado.

Canon PANTUM



A4

A3

formato
ancho

DIGITALIZACIÓN

Captura y procesamiento inteligente de documentos para la transformación digital.

Canon RICOH

MICROBOX

instap



A4

A3

formato
ancho

GESTIÓN DOCUMENTAL

Automatización, control y administración eficiente de la información.



SOLUCIONES DE FIRMAS ELECTRÓNICAS

Equipos y herramientas para entornos corporativos exigentes.



wacom

SOLUCIONES BIOMÉTRICAS

Tecnología de identificación para mayor seguridad y control.



**FULCRUM
biometrics**

SÉ PARTE DE NUESTRO ECOSISTEMA DE SOLUCIONES



(+51) 947 936 666



www.grupo-ventura.com



info@grupo-ventura.com



Grupo Ventura